

展商须知|19年香港礼品展9大参展秘诀

产品名称	展商须知 19年香港礼品展9大参展秘诀
公司名称	深圳斯沃琪国际展览有限公司
价格	.00/平方米
规格参数	地点:香港湾仔区 展馆:香港会议展览中心 举办方:香港贸发局
公司地址	深圳市龙华区东环一路1号青创园·东环汇A座718室
联系电话	18811888195 18811888196

产品详情

在展会上展示的不仅是产品,展商个人也是被展览对象。人作为展览工作的第一要素,是展览成功与否的关键所在,其个人的一举手、一投足、衣着打扮、风度仪态都会在短短三五秒内给客商留下第一印象,这就要求展商平易近人、热情好客,以香港礼品展为例。

一、展会介绍

【地点】香港湾仔区 【名称】香港贸发局香港礼品及赠品展

【展馆】香港会议展览中心 【时间】2019.04.27 ~ 2019.04.30

二、展会展览范围

【展览范围】宣传礼品及赠品,美容用品及配件,公司礼品,创艺廊,瑰丽坊,时尚首饰及饰品,小型摆设及装饰品,综合礼品,绿色礼品,远足及露营用品,香港设计新动力,华丽首饰廊,行李及旅游品,包装产品,画框及相架,丝巾及领带,文具及礼品,太阳眼镜,科技礼品,检测及认证服务,商贸服务,雨伞及户外用品,圣诞灯饰,钟表,玩具及体育用品,派对及节庆用品与新婚贺礼及用品,个人及健康礼品旅游纪念精品坊。

三、企业参展目的:

- 1、维护（老）渠道；
- 2、开发（新）渠道；
- 3、推广品牌；
- 4、直接卖货（小企业）。

四、企业参展作用

1、香港礼品展是企业与外界建立沟通与联系的桥梁和平台。礼品企业需要发展，需要向外界宣传公司品牌，需要让外界了解自己的品牌。通过参加专业的展会，向同行及外界展示自己的产品和服务，无形之中达到宣传的目的。与客户面对面的交流，更能增加彼此间的亲切感，让客户产生信任感。2、礼品展不仅是企业面对顾客的平台，同时也给企业提供了发掘潜在加盟商和同行业间合作的机会。在礼品展大量的专业观众人群中，礼品企业通过礼品展积极向专业观众展示自己的产品，为自己的产品寻找更多的投资者和加盟商。参展公司在作为卖家的同时，也扮演着潜在买家的身份。通过礼品展，竞争企业间也加深了解，技术优势和成本优势提高了电子企业间合作的可能性。

五、企业成功参展的小秘诀

- 1、不要看书。通常你只有二到三秒钟的时间引起对方的注意，吸引他停下来。如果你在看报纸或杂志，是不会引起人注意的。
- 2、不要在展会上吃喝。那样会显得粗俗、邋遢和漠不关心，而且你吃东西时潜在顾客不会打扰你。
- 3、不要打电话。每多用一分钟打电话，就会同潜在顾客少谈一分钟。
- 4、不要见人就发资料。这种粗鲁的做法或许会令人讨厌，而且费用不菲，更何况你也不想成本很高的宣传资料白白流失在人海中。
- 5、不要与其他展位的人交谈。如果你不想让参观者在你的展位前停下来，他们自然会走开，同时要尽量少和参展同伴或临近展位的员工交谈。你应该找潜在顾客谈，而不是与你的朋友聊天。
- 6、不要聚群。如果你与两个或更多参展伙伴或其他非潜在顾客一起谈论，那就是聚群。在参观者眼中，走近一群陌生人总令人心发虚。不妨在你的展位上创造一个温馨、开放、吸引人的氛围。
- 7、要满腔热情。常言说得好，表现得热情，就会变得热情，反之亦然。如果你一副不耐烦的样子，你就会变得不耐烦，而且讨人嫌。
- 8、要善用潜在顾客的名字。人们都喜欢别人喊自己的名字，努力记住潜在顾客的名字，在谈话中不时提到，会让他感到自己很重要。如果是极不寻常的名字，也许就是你同潜在顾客建立关系最得手的敲门砖。
- 9、要指定专人接待媒体。媒体也许会到你的展位找新闻，一定要安排专人作为你的企业与媒体的联系人，这样就可确保对自己企业的宣传始终保持一致口径。如果每个参展的工作人员都可以与新闻界交谈，那么你是在自找麻烦。

六、热门展会项目（可报名）

香港—香港春灯展HKTDC（2019年4/6—9日）

香港—香港礼品展HKTDC（2019年4/27—30日）

香港—香港秋季电子展HKTDC（2019年10/13—16日）

德国—德国慕尼黑国际电子元器件博览会（2020年11/10—13日）

美国—美国拉斯维加斯消费电子展CES（2020年1/7—10日）

西班牙—西班牙巴塞罗那移动通讯展MWC（2019年2/25—2/28日）

印度—慕尼黑（印度）国际电子元器件展（2019年9/25—27日）

七、报-名-方-式（联系下方）

报名联系：yoki（许小姐）

电话：180-2875-2426

微信：Serice-E

QQ : 87921528